

第19回県政ひざづめ談議結果概要

○ 平成22年1月28日 14:30～

○ 山梨県富士工業技術センター

〔司会〕

それでは、ただいまから知事対話、『ひざづめ談議』を始めさせていただきます。

司会を務めさせていただく県広聴広報課長の堀内でございます。よろしくお願いいたします。

はじめに横内知事からあいさつをいたします。

〔知事〕

皆さん、こんにちは。今日は『県政ひざづめ談議』ということで、それぞれお忙しい中お集まりをいただきまして本当にありがとうございました。

この『ひざづめ談議』というのは、いろんな分野で活躍をしておられる皆さん方と、もうざっくばらんに色々とお話しさせていただいて、皆さん方からいろんな情報をいただいたり、また県政に対するご注文があれば聞かせていただくと。私のほうもざっくばらんに、まあできることはできるけど、できないことはできないということを申し上げると。そんな対話をするという機会でありますので、そんな気持ちで気楽に一つ普段お考えになっていることをお話しいただきたいと思うわけであります。

今日は若手の吉田と、それから西桂の織協の皆さんにお集まりをいただいたわけでありませけれども、この郡内地域の織物は全国的にも裏地にしてもネクタイにしましても、あるいは傘地にしても有数のトップクラスと言ってもいい産地であるわけであります。しかし、ピークに比べれば3分の1とか、あるいはそれ以上に落ち込んでいるということでもあります。しかしまたそれだけに本当に何て言うんでしょうかね、一騎当千というか、しっかりとこの業界でがんばっていかうと、そういう方々が生き残ってきているということでもあります。それぞれの皆さんがいろんな工夫を凝らして新しい商品の開発をしたりしておられることを私どもは大変心強く思っているところであります。

OEM生産が、これはどうしても中心になるわけでありませし、恐らく9割以上はそういうものでありませしょうけれども、まあしかしそういう分野ももちろん大事なことでありますが、同時にそれぞれに小なりとは言えどもブランドを持って、そして自分の製品を積極的にマーケティングしていくと、売り出していくと、こういう努力もまた未来につながる新しい道として是非追求をしていただきたいと。すでにやっておられることでありませけれども、がんばっていただきたいと思っているわけであります。

なかなかこの景気の動向が非常に厳しくて皆さんご苦勞しておられると思います。景気というのは難しいもので、去年は1年間機械関係の中小企業の皆さんはもう大変なことで、全く仕事がないよというようなことでご苦勞なされたわけでありませますが、去年の暮れぐらゐから機械関係の中小企業の皆さんはずいぶん勢いが、忙しくなってきた、今はもう本当に残業もしなきゃとても追いつかんというような中小企業の皆さんが多いわけでありませ。繊維関係はどうも去年は割と良かったそうで、今度今年のほうぐえらい悪くなってきたというようなことで、なかなか景気というのはやっぱり非常にまだら模様というか、業界によって違うもんだなと思ったりしております。

そんなことも含めて皆さんからお聞かせをいただければありがたいと思います。まあ1時間あるいはもうちょっとの短い時間でありますけれども、有意義な話し合いになればと思いますので、どうかよろしく願いいたします。

〔司会〕

それでは同席をいたしております県の担当者を紹介させていただきます。
地場産業の振興を担当しております尾崎産業支援課長です。

〔尾崎 産業支援課長〕

尾崎でございます。よろしく願いいたします。

〔司会〕

それでは早速『ひざづめ談議』を始めさせていただきます。

〔知事〕

まあどうぞ一つざっくばらんにですね……。どうも今年になって何かえらい注文がよくないということを聞きますが、そういうことはあるんですかね。

〔参加者〕

あります。ブランド品とか、そういうものはデパートとかの発注とかが主に富士吉田はすごく多いんですけど、昔だったら1ロットからでもさらに追加注文というのがあったんですけど、その追加注文というのが全くなく……

〔知事〕

それはOEMの注文が……

〔参加者〕

とかもそうですね。ブランド自体もすごく多かったものがすごく絞られてきているような感じもします。

〔知事〕

そうですか。確かに景気は良くなってきたと言ってもあれですよ、大企業が良くなってきて、大企業の製造業が非常に中国関係とか、そういう所で良くなってきて、その辺に関連した中小企業が良くなってきているということで、まだ景気は消費とか設備投資には波及していないんですよ。だからその消費に波及してくるのは、多分今年の後半ぐらいからだろうというふうに思いますので、そういう意味で確かに消費需要というものは今は底かもしれませんね。そういうこともあってなかなか去年の暮れのボーナスも良くなかったし、やっぱり繊維には響いてきているということかもしれませんね。辛いところですけども、まあしかしいつまでもこの不景気が続くわけではありませんですからね、是非が

んばってもらいたいと思うんですが。

それぞれいかがですか。どのような、まあ色々皆さん方、もちろんOEMと同時に独自ブランドを作っておやりになっていて、特に平成19、20、21か、山梨ブランド事業というやつをおやりになって、それぞれ工夫を凝らしていろんなことをおやりになっているわけですが、そういう分野はかなり成功していると。マーケティングで拡大をしているということでしょうかね。

〔参加者〕

結局山梨の産地というのは、やっぱり個性的な生地、そういうファッショナブルな生地を支えるものが残っていますので、そういうのをいかに国内外含めて発信していくかというところなんですよ。それが結構、段々段々そういう展示会等々している中で反響としては出てきています。

〔知事〕

反響はね、確かにそうですね。まあ大手のブランドに対抗するというようなことは大変なことではあるけれども、しかし非常に消費需要が多様化していますからね。だからそういう意味じゃやっぱりチャンスはあるわけですよ。

どなたか、この中に多分いると思いますが、上海のテキスタイル展示会、あそこへ持っていったらえらい評価が高くて、すぐ取引したいとか何とか言われてどぎまぎしたという話がありますが、それはどなたですか。

〔参加者〕

やはり貿易に慣れてないところが、まだ勉強不足というのがやっぱりありまして、言葉も喋れないという部分もありまして、自分たちの勉強不足というのもありまして、それは無理と言ったんですけど、返事はしていないんですけど、そことつながって日本の業者に入れたりとか、技法だとか、どこにも真似できないことというのは海外にどんどん進出していくように・・・

〔知事〕

そうですね。やっぱり中国じゃかなり反響があるでしょう。

〔参加者〕

そうですね。やっぱりいい物というやっぱり日本のブースに皆さん入ってきますので・・・

〔知事〕

いやー、そのとおりでね。やっぱり金持ちが増えていきますからね。そうすると当然商品購買力が増えてくる。そしてかつああいう人たちというのはみんなやっぱり日本の物はいいい物だと思っていますからね。だからこれは強みですよ、非常にね。実際そうですね、いい物ですよ、確かにね。だから確かに貿易に慣れていないから、そうやってじゃあさ

あ取引をしようと言われてもさ、やったはいいけども損しちゃったというようなこともあるかもしれませんね。それから何かやっぱりトラブルが起こった時のトラブル処理が難しいということがあっても、ただしかし長い目で見ればこの東アジア地域はもう膨大な需要がどんどん増えているわけですから、それを放っておく手はないわけですね。

やっぱり日本というのは、これはもう今人口が減り始めましたからね。大体まあ4、50万減っているわけでしょう。だからまあ鳥取県が一つずつ毎年なくなっているわけですからね。そして高齢化をする。高齢化をするということは、若い人はこういうものをどんどん買いたがるけれども、高齢、私らもそうだけれどももう新しい物は買いませんよね、全然。だから高齢化ということ自体でもやっぱり消費が落ちているわけですからね。だから二重に消費需要というのは落ちていくわけですよ。だからそういう中で競争していくということも、これもまた非常に大事なことではあるけれども、しかしそれだけではなくてやっぱりすぐ隣に膨大な需要の増大があるわけだから、そちらを狙っていくというのはこれは自然のというか、是非それはチャレンジすべきことだと。いっぺんに1年、2年、3年で結果が出なくても、長い目で見て努力をしていく必要があるというふうに思いますね。

何と言うか、大手の商社だとみんな吸い取られちゃうけれども、うまい山梨辺りにいるそういう貿易というか、そういうのがうまいのがいるとね、そういうのとつながるといいんですけどね。

〔参加者〕

去年、一昨年と展示会で上海のほうに行ってきた、まあ色々な問題にその都度つき当たるんです。やっぱり商社を通さないと。上海に営業所がないという問題があるということで、商社とそういう話をしているんです。ただマージン料をすごく高く取るんですね。

〔知事〕

ああ、それはそうですね。仕事を見透かしてね。

〔参加者〕

そんなに取るのかというぐらいです。それが適正価格だとした場合に、なかなかそれだとかなわないだろうと。

〔知事〕

値段が高くなっちゃうわけですか。

〔参加者〕

そうですね。やっぱり相手さんのマージンと、そのリスク率と多分かけているわけですから、僕らの想像以上に高かった。それで微力ながら我々直接販売する方法はないかということで、今日ここに来ていないんですけど、ここで織物をやっているものが中国で何年か生活していて、その時の友達なのですが貿易を少し始めたということで、正月ちょっと向こうに行ってきた話をしてきました。来月2月に僕ら3人直接行って、工場見学

何なりさせていただきたいという話を今順次進めているんです。

それとあとですね、やっぱり中国の方というのもすごく商売とか、お金儲けに対してすごく過激な部分が強くなる人が多いんですね。特に女性の方がやっぱり中国というのは強い。まあ日本の女性も強いですが、中国の方ってどちらかと言うと周りよりも自分が自分がというふうに強いものですから、その辺をうまく使いながら少しずつでも進めていきたい。そして信頼関係を作るのが先だと思うんですね。まあ何年か行き来しなければいけないのかなという、まだそういう段階なんです。

〔知事〕

そうですね。向こうで生産しようというわけですか。

〔参加者〕

いえ、生産じゃなくてこっちの生地を最終製品として入れてもらおうかと。

〔知事〕

なるほどね。

〔参加者〕

さっきも出たように貿易というのに不慣れもあるものですから、その辺の問題も解決しながらです。今までは相手に見せることが展示会場での仕事だったんですけど、実際の現場の勝負というものを今後勉強も含めて進めていかないと。「ああ、いい生地ですね」という話はしても、そこからじゃあ売りましょう、買いましょう。じゃあこの部分のリスクはどっちが持つんですかという話をしていく段階が弱いというところがありますよね。その部分に関して、やっぱり今まで長く色々やった方もいられるわけですし、今中国で商売している方もいるわけですから、そういうパイプがもしあったらそういうところを利用して、ゼロから構築するよりも幾つかそういうものがあればと思います。

〔知事〕

それはもう是非、そういう信頼できる取引ルートがあればそれが一番いいですよ。それをどう探すかということですね。

〔参加者〕

そうですね。そのところを僕たちすごい見付けていかなければいけない。まあ逆に県でもそういうラインをうちにご指導なりしてもらえば。それが次のステップとなるようお力添えいただければありがたいなと思います。

〔知事〕

そうですね。ただ県もそういうマーケティング分野というのは、そういう展示会に出したりとか、そういうものの支援とか、そういうことまではできるんですが、なかなかやっぱり、じゃあそういう商社を紹介してくれとか、そういう話になるとちょっと難しいんで

すよね、それはね。それはやっぱり取引ベースの話ですのでね。皆さんがやっぱりそれは探してもらうしかなかなかないということはありますよね。

〔参加者〕

ただ知名度アップというふうに考えると、我々OEM生産ということで一織場ということで、余り日本全国、世界的に知られていないんですよ。

〔知事〕

知られていませんね。

〔参加者〕

そうすると展示会に出るということで、メディアに放映してもらえるとということで、「あつ山梨県の富士吉田とかというところが、すごいことやっているぞ。じゃあちょっと行ってみようか」というような、いろんな所に出ることによって注目してもらおうという、それも一つの方法かなと。

〔知事〕

中国なら中国のバイヤーが来てくれるとね、これは一番いいやね、全く、そのとおりだ。

〔参加者〕

今回、逆に連絡が2件来ているんです、商売したいんですけど。どこから調べてきたのか、住所交換したわけじゃないんですけども、今それを含めて来月ちょっと上海に行ってみようかなということで、そういうことで少しでも知名度がアップすれば。そのためにやっぱり色々出なければならぬので、その辺を県のお力を是非お願いしたいなと思っています。

〔知事〕

そうですね、そうですね。上海に山梨事務所がありますわな、観光関係ですけどね。観光、物産の拠点なんですけど、これは徐さんという中国人で若くて、しかしまだ力が非常に力のある人が、かつて慶応大学に留学していた時に山梨の人たちに非常にいろんな意味で助けてもらったということで、山梨ファンで、自分の会社の中にその上海山梨観光拠点みたいなものを作ってくれたんですよ。そういう所と色々な話をしてみてもいいと思うし、1回もし暇があればそういう、その上海の山梨の観光物産拠点がありますから、そういう所にでも行って話をしてみるのもまた一つの手かもしれませんね。

あとどうですか。

〔参加者〕

先ほど上海と富士吉田が言われたんですが、それもいいんですけども平行しまして、我々西桂の織協青年部「糸の音会」なんですけども、やはり織物というのは細く長くやるもので、やっぱり先ほど言われたようにまず国内だと思います。やっぱり将来的には世界に発

信じていきたいと思っているんですが、国内の足固めをということで、展示会を年に2回ビックサイトのジャパングリエーションに、我々「糸の音会」がもう12年出ています。

〔知事〕

ああ「糸の音会」ですね。

〔参加者〕

そして他産地とのコラボじゃないんですけども、やっぱり展示会にあたって他産地の出展者と密に連絡を取り合えるような形を取って、ここ数年日本国内ですか、産地と協力し合っものづくりということで。そしてまた日本橋のやまなし館で、そっちの方の販売を定期的にやらせてもらっているんですけど、今日本橋界隈が県のアンテナショップということでかなり盛り上がってしまっていて、実績を作っているようです。

〔知事〕

あそこに定期的に置いているんですね。

〔参加者〕

ええ。

〔参加者〕

年に4回ほど置かせていただいて・・・

〔知事〕

4回やるんですか。そうするとそれなりに来ますか。あらかじめPRするんですか。

〔参加者〕

そうですね、やまなし館で壁面の告知とかということで事前に。ただあそこに移転してからずっとやっているの、やっぱり近くに住んでいる方はお馴染みさんになったりしています。

〔参加者〕

ファンがね。展示会もそうなんですけどね。

〔知事〕

どういうものが売れるんですか。ショールみたいなのが売れるんですか。

〔参加者〕

やっぱり「糸の音」のメンバーはネクタイとストールがメインですので、あと傘とですね。

〔参加者〕

やっぱり婦人物がメイン。ストール・・

〔知事〕

あそこはワインのテイスティングをやっているから、最近何か女性がやたら行ってね、こう飲んでる・・(笑) だからちょうどいいやと。

〔参加者〕

婦人物がやっぱり売れます。

〔知事〕

酒を飲んで少し気が大きくなったところでね、買ってもらえれば・・。(笑)
そうですか。それは大いに活用して下さい。

〔参加者〕

そういったことで活動をしていますけどもね。だからファンが出てきて、徐々に認知されるようになったんですよね。

〔知事〕

それはいいことですね。ブランド名はどういうブランド名でしたか。

〔参加者〕

そのものズバリ、「糸の音」。

〔知事〕

「糸の音」でね。なるほど、そうですか。

〔参加者〕

青年部、西桂織物協同組合青年部で、紹介するのが長いんですよね。だから別ネームじゃないんですけど、「糸の音会」というのを作って活動していますけどね。

〔知事〕

いいですね、それはいいと思いますね。そうですか。

〔参加者〕

今消費者の方が作り手とか、作って現場を見て買いたいという衝動って結構盛り上がりまして、だから山梨県の観光の中にこういう織物とかの・・

〔知事〕

それがあるとね、いいけどね。

〔参加者〕

現場を見せながらですね。

〔知事〕

地場産センターがあるけれども、どうですかね。

〔参加者〕

そうなんです。ですから地場産センターから我々の所に問い合わせてきたりすることもあるんですよ。ですからもうちょっとそういうのをルート付けしたりとか、どうしても生産現場というのは仕事している時にやっぱり本当は観光客が来たらちょっと邪魔だみたいなあれがあるじゃないですか。そののところが・

〔知事〕

確かにね、実際そのとおりでね。もうずいぶん前の話、20年前の話だな、イタリアに行った時にコモ湖という所に行くとな、あそこはネクタイですよ。そうするともう日本人とか、大勢観光客が来ているんですね。そしてその製造、作っている工場のすぐ横でいろんな物を売っていてね。そういうのを喜んで買い歩いている、買っているでしょう。ああいう姿はいいですよ。ああいう可能性というのは大いにあるでしょうね、きっとね。

〔参加者〕

そのジャンルが伸びればきつとこの産地は変わると思いますね。

〔知事〕

それはそのとおりですね。

〔参加者〕

だからどうしてもこの産地は中小、中までいかない、本当に小さな工場の集合体なので、そののところが・

〔知事〕

福井なんかとはちょっと違うから、それだけにまた小回りが効くということはあるし・

〔参加者〕

そうですね。

〔知事〕

そうすると今度は、そうなってくると今度はデザインなんですよ。デザインが皆さん

方は自分でやっているんでしょう。そうでもないんですか。若いデザイナー・・・

〔参加者〕

ですからOEMで依頼されるものがあれば、こちらから発信するものもあるんですね。両方ですね。

〔知事〕

そうですね。まあデザイナーは、やっぱりこれも若手のいいデザイナーを是非ネットワークでつかまえて、斬新なデザインをやってもらいたいですね。

〔参加者〕

まあ斬新といいますね、繊維のデザイナーというふうに募集したんですよ。繊維関係のデザイナーということで、我々はもうその観念しかなかったんですけどね、この「TONNBO（トンボ）」のデザインなんかの場合は、これはインテリというか、装飾というほうのデザイナーさんの感覚で作ったんですよ。

〔知事〕

なるほど、なるほど。そうですね。このトンボのブランドはどちらでしたっけね。

〔参加者〕

地場産センターが中心になって産地のいろんな業者が集まってやったんです。

〔知事〕

そうなんですか。何ていう会ですか。

〔参加者〕

会の名前はないんですけど、地場産センターが販売元ということで企画しています。

〔知事〕

非常にいいですよ。

トンボグループ。悪くないですよ、これね。これなんかしゃれているよね、これね、ストール。なるほど。

〔参加者〕

結構ファッション業界って、若い人は結構入るんですよ。

〔知事〕

いや、もう絶対にデザイナーでね・・・

デザイナーはやっぱり若手のね、安いですしね。そういうのを使うといいですよ。

〔参加者〕

若い人がやっぱり独立する場がないので、そういうのがここから1時間の新宿に行っちゃいます。そういう場所をこういうところで提供して、インキュベーションセンターみたいな形で提供して創作活動はここでして、販売は東京とか地元とかでやると、産地に近いところでデザインも発信できるとなるんですよ。

〔知事〕

確かにデザイナーが工房でも持ってもらってね、やれば良いと思うなという感じはしますね。

〔参加者〕

今回東京造形大学の学生さんとコラボということで、吉田織協の8社と東京造形大学の学生、大学院生が6人、4年生が2人ということで、それぞれ1社に対して1人ものづくりの現場を体験してもらって、半年かけて。そういうものが何点か今ここにも飾ってあるんです。

〔参加者〕

その緑色のネクタイが・・・

〔知事〕

緑色のこれね・・・

〔参加者〕

若い斬新なアイデアが盛り込まれているわけで、作るほうもちょっと戸惑いながらね。できてみたら、「これいいじゃないか」みたいな・・・

〔参加者〕

学生の発想というのは、基本的に我々工場を回している人間たちとはやっぱり違います。どうしても我々の考え方で守りになっちゃいますよね。「これでできる物」というものづくりをしてしまうんですけど、学生は頭の中に描いている物を作りたいと。その刷り合わせを極力我々も2歩、3歩前に行って、学生が1歩ちょっと後ろに歩み寄ってという形で・・・

〔知事〕

なるほどね。そういうことでね、歩み寄って・・・

〔参加者〕

はい、やったんですけど、やっぱり始め我々もこういう物を作りたいと言われた時には、ちょっとそんなのできないよというところからなんですけど、まあそれでもやってみましょうというところで、この辺にもう並んでいるものもそうなんですけど・・・

〔知事〕

これ造形大学の学生のデザインというのはいくつですか。

〔参加者〕

この傘と・・・

〔参加者〕

こちらにストール。こちらのジャケットとかですね。まあ造形大学のほうからもそのような試みといいますか、半年間勉強させてもらって非常にありがたいと。

〔知事〕

大喜びでしょう。それは全くそのとおりだと思いますね。

〔参加者〕

そうですね。その部分でもある程度少し県のほうからも補助をいただいたりとかしまして本当にありがたかったですけども、学生としてはもうそれ以上価値があると。そして我々も今までなかった部分といいますか、そのデザインでもやはり知事もおっしゃったようにデザインの部分というのは非常に弱い所です。確かにOEMで東京のデパートに置いてあるいい物を作っているんですけども、いざ自分たちから発信してごらんとか、自分たちからできるのと言われた時には、やっぱり弱いです。

いい物は作っているんですが、ただやっぱり受け身の生産になっているのは、今のOEMの土台というのがあります。ここに来ているメンバーの皆さん、そういうふうになんか新しく自分たちから発信していかなければと本当に危機感を持って日々取り組んではいると思います。是非そういうところでデザイン力というものを、そういう学生の力を借りたり、またいろんな展示会に出ることによってどんどんどんどん培って、養っていききたいなと思っております。

〔知事〕

そうですね。デザインに対するいろんな支援というのは来年もあるんじゃないかな。

〔尾崎 産業支援課長〕

はい、それは考えています。

〔知事〕

どのようなものを考えているんですか。

〔尾崎 産業支援課長〕

デザイン塾の、まあ今もアドバイザーに付いてもらって色々試作品を作ったり、販売のための物というのが作られていると思うんですけど、それをもう少し拡大して支援できる

ように今知事にお見せする前の段階まで行っています。

〔知事〕

まあ大事なことですよ、デザインもね。OEMももちろんやっておられるわけですね、それぞれ皆さんね。大体8、9割はOEMですか。

〔参加者〕

そうですね。

〔知事〕

そうでしょうね。それはそうだよ。まあOEMも確かに色々あれでしょう、皆さんもただもらってくるだけじゃなくて色々、やっぱり逆に・・

〔参加者〕

産地がやっぱり発信するケースが非常に多いですよ。やっぱり素材提案という形の発信は多いです。

〔知事〕

ちょっとした織り方とか、あるいはこういうものを使ったらどうかとか、そういうことはもちろんあるから、決して一方的に大手のブランドに従属しているということじゃないし、大手のほうだって有能なそういう織り方を抱えていることは大変な財産ですから、それは大事にはするんでしょう。

ただしやはりこのデフレ社会ですからね。やっぱりどうしても価格が下がってきますからね。そうすると大手にしてみれば一定の利益を得なきゃいかんとなると、やっぱり皆さんにみんな押し付けてくるわけですよ。だからまあなかなか利益を得ていくというのは厳しい中であって、しかしOEMはOEMでしっかりやっていかなきゃいかんですが、同時にやっぱりそういう製造小売りの部門というものも充実をしていくということは大事ですよ。

〔参加者〕

僕ら富士吉田は知事さんが言われるようにOEMが主流なんですけども、これからはやっぱり自分から発信できるものを、オリジナルのもので、どんどんどんどんこういう時期だからこそやっぱりどんどん出して提案していこうと思います。

お客さんもなかなか喋れないんですよ、今。これやってくれ、あれやってくれが言えないんですよ。言いたいんですけど経費がかかるもので。喋るとお金を出さなければならぬんですよ、お客さんのほうで。ですからもうそれは今ほとんどなしです。ですからもう黙って指をくわえて、誰か持ってくるのを待っているという状態なんですよ、お客さんのほうが。

〔知事〕

それは卸の人たちがそうなんですか。

〔参加者〕

そうですよ。

〔参加者〕

だから問屋さんも、要は百貨店が今全く売れてない、もう何十カ月ですか、マイナスじゃないですか。物が売れてないところにやはり工場のほうにも強気に出れないですよ、昔と違って。

〔参加者〕

だからものづくりに悪循環がものすごいありますね。

〔知事〕

問屋のほうも待っているわけですね、提案して、皆さんが持ってくるのを。確かにああだこうだ言えばね、それは引き取らなきゃいかんからね。

〔参加者〕

そうなんですよ。その辺が富士吉田のやっぱり細かい作業ができる、先染めでできる産地だってやっぱり提案力が今一番重要ではないかと。

〔知事〕

確かにね、そのとおりですね。
後ろのほうの方はどうですか。

〔参加者〕

提案力ということですね。知事さんも先週ですか、知事がトップセールスでロンドンのほうへワインの・・・

〔知事〕

ロンドンへね。ワインでね。

〔参加者〕

ヨーロッパのほうに山梨の地場産業であるジュエリー、ワイン、このテキスタイル、そういったものの常設の展示場みたいなものがあればいいと思います。そこからヨーロッパ国内に発信していくと。それとやっぱり有能なるエージェントを探す、それが近道だと思いますね。

〔知事〕

エージェントをね。それは近道ですね、おっしゃるとおりですね。

〔参加者〕

彼自身も何人かのエージェントを持っているんですよ。是非そんなことができれば・・・

〔知事〕

まあ常設展示場・・・なかなか難しいものがあるって、ジュエリーとなるとやっぱり場所はニューヨークですかね。

〔参加者〕

ニューヨークかパリ・・・

〔知事〕

パリかニューヨークですね。

ワインはロンドンなんですよ。ロンドンはやっぱり大英帝国のあれがあってね、まあワインの生産はフランスですけどね、ワインの取引はロンドンです、圧倒的に。ワインの情報の7割はロンドンから世界に出ているわけですね。だからロンドンでなければだめなんです。だけどジュエリーがロンドンでいいかということ、あるいはテキスタイルがロンドンでいいかということ、どうもあの辺はテキスタイル、そういう感じじゃないなという感じがしますよね。だからうまくぴたっと合わんところがありますけどね。

〔参加者〕

私も以前、イタリアのプラト一産地と交流なんかして、向こうの技術者、いわゆるアルキジャンと言われる方たちに我々の商品を批評していただいたんですよ。そしたら非常にクオリティは素晴らしいと。だけどデザイン力が非常に弱いんだと。我々の2、3年遅れじゃないかと。ただしクオリティに関しては非常に素晴らしいと。

〔知事〕

クオリティはいいと。だからそういうことなんでしょうね。私もそういうことを聞くし、またそう思いますよね。

〔参加者〕

以前、ある方の講演を聞いたことがあるんですけど、テキスタイルで世界で一番の物を作るのは簡単ですよと。デザイン立国イタリアのデザインで、日本で作られた物が世界のナンバー1ということをしていました。

〔知事〕

なるほどね。そういうもんですか。

〔参加者〕

それが頭に残ってしまして、それを何とか遂行していきたいなと。

〔知事〕

なるほどね。それは全くそのとおりでしょうね。ものづくりの点において日本はもう最高ですけどね、デザインでね。

聞いているとやっぱり中小の業者さんだから無理はないけど、「誰がこれデザインしているんですか」と言ったら、「いや親父さんがやっています」なんていう話でね。親父さんがやるにしては素晴らしいもんだと思うけれども、ちょっとやっぱり若向きじゃないとか、そういうデザインがありますね。だからやっぱり若い人向きには、それはそのちょっと中高年齢者向けにはそれはそれでいいんだけど、若い人向きには若い人向きのまたデザインを作っていかなきゃいかんですね。

〔参加者〕

デザインの発信、トレンドの発信というのは、大体中心の人物がいるんですよ。大体五大発信の地と言いましてロンドン、パリ、ミラノ、ニューヨーク、東京ですよ。一番イニシアチブを持っているのはパリ、ミラノですね。この中でパリのほうにネリー・ローディーさんという方がいるんですけど、これは各展示会のコンセプトを決めている人なんです。デザイナーなんですけどデザインがうまいんじゃなくて、発信が非常にうまいんですよ。その人の情報を皆さんファッション業界は欲しくて、ヨーロッパなんかで展示会だとそこを借りているんですよ。

〔知事〕

ああそうですか。その人を呼んできたらどうですか。

〔参加者〕

その人も、私はその知人と友人なんですけど、貴族社会なんですよ。

前知事にもご紹介したと思うんですけど、パリに会社があるんですけど、日本人の方なんですよ。

〔知事〕

あーそうそう、覚えている。

〔参加者〕

彼が向こうの現地の方と一緒にいられてそこに住んでいるんですけど、奥さんが貴族の出なんです。彼自身もファッション業界にかなり精通していまして、いろんな人脈を持っているわけです。そこを何とか利用したいなということで、紹介もしたりと。

〔知事〕

織協で呼んだらどうですか。まあ県ももちろん支援措置は、支援はするというので、呼んでみたらいいと思うね。

〔参加者〕

一度呼んでですね、詳しくそういった話をしていただけたらありがたいなと思っています。

〔知事〕

それはもちろんね。この間ロンドンへワインを出したというのも、結局日本と世界中のワインジャーナリストというかな、そういうものの本当に5本の指に入るような人がリーン・シェリフさんという人がいましてね。この人が甲州ワインというものに非常に強い興味を持って、じゃあ自分はコンサルティングを引き受けるということで、その人が全部ロンドンでのPRに企画をしたり何かしたりしてくれているんですよね。これは非常に強いんですよね。やっぱりそういうあれがないとね、おっしゃった人がそういう人になるかどうか知らないけれども、だれかそういう人が必要ですね。

ワインの場合はなかなかフランスは難しくて。フランスというのは本当に誇り高くて、特にワインについては誇り高いから、そんな日本のワインなんて言ってもなかなか入れないところがあるんですよね。

まあそれはともかくとして、まあそういう人でもいいと思うんですよね。やっぱりそういうコーディネーターというかコンサルタント的な人がいることは、信頼できる人であればいいと思いますね。

どうですか、後ろのほうで。

〔参加者〕

一番最後の話にしようかなと思って知事さんに聞いてもらいたかったんですけど、1,000軒近く西桂から上、関連企業ですか、ある中で若い人というのは本当にもうこんな状態になっちゃったというのが現実ですよ。こちらもがんばっているんですが、後継者をなかなか生み出せないです。零細企業で仕事していると、長男に家継ぎみたいな前向きな話ができないままずるずるきちゃって、あれ気が付いたらよわったもんだ、うちの息子は東京で就職してもう帰ってこないというのが、もう8割方そんな状態になっちゃっているんですよ。

この間も市の方とお話をしたんですけど、できたら県にも応援してもらって織物を好きな人、これをどういった形でもいいから富士吉田に来て継いでくれないか。そんな形を何かみんなでも考えてもらいたいんです。これはうちらだけじゃない、もう行政にがんばってもらわないと、何とかというのがうちの話です。

〔参加者〕

その辺ちょっとさっきみんなと話したんだけど、たまたま今回東京の造形大学とコラボレーションしてものづくりをしたんですけど、造形大に限らず、そういう繊維関連の大学、大学の生徒に毎月10人ずつでも富士吉田のこういう工程を全部見てもらって、富士吉田はこういう先染め織物の前工程が多い、こういう織物を作っていますよと。そういうアピール、そういうことも必要かなと思います。その中にはやっぱり、「ああ自分ちょっと染色

してみたい」とか「織物をしてみたい」とか、そういう人間も必ずいると思うんですよ、少ないんですけど。東京でも大阪でもどこでもいいです。そういう学生にとにかく富士吉田にちょっと足を運んでもらうと。例えば1週間研修でちょっと泊まってやってみるとか、そういうことも面白いかなと。

〔知事〕

その大学の繊維学学科的なものというのは幾つかあるんですか。

〔参加者〕

相当あります。

〔知事〕

そうですね。例えば東京で言うと・・・

〔参加者〕

多摩美術大学とか、「造形」と付いているところはテキスタイル科というのを持っているんですね。

〔知事〕

テキスタイル科というやつをね。テキスタイル科というのがあるんですね。なるほど、そうですね。

〔参加者〕

その学生って案外興味があるんですね。

〔知事〕

そういうのは大学だって喜ぶんじゃないかと思うんですよね。
インターンシップでどうですか、要は。

〔参加者〕

実際ああいう大学もやっぱり就職率ものすごい悪いんですよ。職場がないんですよ。それが本当の話らしいんですよ。

〔知事〕

テキスタイル科に入っている学生なんていうのは、まあ親がそういうことをやっていてその跡継ぎの人はもちろんいるかもしれんけれども、やっぱりそういうことが好きで自分で一つ一人で商売を将来やろうという人が多いんでしょうからね。

〔参加者〕

洋服のデザインもいるんですけど、ものづくりという人も中にはいますので・・

〔知事〕

それはどうなのでしょう。インターンシップみたいなことをやろうとすればどうなんですか。支援措置はあるんですか。

〔尾崎 産業支援課長〕

県の独自のというのはまだ聞いたことがないです。

今回の造形大の学生さんがいらっしゃったのも、先生という仲介になる方がいて下さって、こうまく行っていると思うんですね。その仲介になる方が重要なのかなというのがありますけど・・。

〔参加者〕

結局それぞれの大学で教授単位にそういうことはやっぱりやっていますので、結構多いんですよ。だからそれを産地全体でそういう窓口があるよというふうにするのとはちょっとまた広がり違ってきます。今の現状は各校の自分のゼミ生を連れてくるというような形は結構頻繁にあります。西桂だけでも年に3回とか4回あります。そういうのはやっぱり展示会とかに出展していると、やっぱり先生たちとか学生も来られるんで、そういうことの交流の場にも展示会はなっていますよね。

〔知事〕

インターンシップをね。

〔参加者〕

まあ高校だけなら簡単に話ができるんだけど、現場へ戻るともうそんな話はすーっと消えちゃって、今日のことが目一杯でね。それが現状です。だからある程度行政のほうで働きをしてくれれば、うちらもある程度の希望を持って、「息子が継がないんじゃ、しょうがない学生さんを仕込んで」となると思いますね。

〔参加者〕

それはもう本当に早急にでも、本当に考えていかないと、こっちから当然打ち出すものなんですけどね。後継者問題はやっぱり本当に切実なものがあります。

〔知事〕

まあしかし後継者の問題はあるけど、そうやって、それもまあ一つ必要かもしれんけど、基本的には儲からんとだめですね、だけどね。儲からんから・・。

〔参加者〕

後継に来たけれども生活できないやと言われたら終わりじゃないですか。なのでそこは我々が今がんばらなきゃいけないところなんです。要はそういう仕事をしたいという人たちが喜んで来たいと。すごく魅力のある土地だな、魅力のある仕事だなと思っていただくにはやっぱり我々が頑張らなくてはと。みんなもうバタバタで、作業着で油まみれになってやっているわけですけど、ただそれでも我々が独自のものを作るといふか、その楽しみというのはいっぱい物を作る楽しみというのはいっぱいあるわけですよ。

そこで今度はやっぱり売れるルートなり、売れる物というものをどんどん作っていくことによって、商品を磨いていけば自分たちもおのずと外から見た時には、「何かあの人たち汚い格好しているけど、何か楽しそうに働いているな」と思わせる場所が必要だなとは思っています。

我々この辺にいるのは大体20代、30代の者なんですけど、まあ訳あって継いだのか・・・（笑）、何だか生まれてくる時期を間違っちゃったのか。僕も元の会社にいれば良かったなんて思っているぐらいですけども、もう継いでしまいましたので、我々も前に行く。これ以上下がることもないかなと思っていますので。あとはつぶれるか、残るかどっちかだと思っていますので、あとはできるだけ僕らは上っていきたいなとも思っています。

我々の自己資金でそういうものができれば、皆さんの税金を使わず自分たちでどんどん発信できればいいんですけど、なかなかこういう物が売れていない時代、やっぱりみんな自己資金力が非常に低下しているところです。上海の時もそうでしたけれども、是非ともそういう部分でご理解をもって、税制のほうも難しいと言いますか、厳しいことも重々承知しておりますが、我々無駄に使うようなことは全くそんなことは思っておりませんので、是非そういうご支援と言いますかね、お願いしたいなと・・・。

〔知事〕

そうですね。分かりました。

そのとおりでね、まあ色々新しいそういうアイデアというか、こうしたらいいじゃないか、ああしたらいいじゃないかというアイデアをお持ちになって、若い人たちが一人ではなくて、グループを組んでやっていこうというような試みがあれば、それは言ってきてくれれば、まあ幾らでもというわけにはいきませんが、その支援措置というのはいっぱいあるよ。

ただ、さっきちょっとおっしゃった県庁の職員が何かやれと言われてもなかなか限界がありましてね。というのは、まあ余り営業的なセンスはないんですよ、もう行政というのは。だからやってどの程度役に立つかわからないのでね、これね。だからやっぱりそういうことがお分かりになっていて、非常にシビアな、日々ご商売やっている方々がそれを、まあ忙しい中でそういうことをやるのは大変なんだけどもやらないと、県庁の職員が何かと言っても難しいんですよ。

〔参加者〕

やっぱり本当に今まで我々の親父とか、そういう年代の方々がどうやっていたというのは正直私も入って5年、6年の程度ですので分かりませんが、今はもうやっぱり、先ほど

も言いましたけども自己資金がないのでそういうところで貰うんですけども、やっぱり正直昔の方々より、今20代、30代で継いでいる我々のほうがお金の大切さは十分分かっていると思います。やっぱり厳しい時代にいますよね。

〔知事〕

それはそうだね。昔はガチャマン景気（注：ガチャンと織る毎に1万円儲かったと言われる繊維景気）なんて言ってですね、全くもうどれだけ儲かるか分からなくなっちゃったものね。そういう時代があったんですね。

〔参加者〕

まあだけどこんな時代だからこそ、やっぱり本当に真面目に取り組んでいくじゃないですけど、やっぱり勉強もしっかりしながら県の方々ともお話しさせていただきたいなどは常々我々上海に行ったグループなんかは常にミーティングを持ってそういう話もしておりますので、是非ともその理に適ったといいますか、方向性のある話の時には是非ともお力添えをいただきたいなと思っております。

〔知事〕

分かりました。

あとどうですか、その前のあなたとか、こちらの皆さんとか・・・

〔参加者〕

さっきデザインという話が出たんですけど、やっぱりうちは裏地を主にやっているんですけど、余り柄というものは作らないんですけど、大分需要も減ってきたんでそういう提案力を付けていきたいなという部分もあります。それでまたシュミレーションソフトで色々柄を作ってやってはいるんですけど、なかなかうまくいかないという部分も多いので、その辺もちょっと色々考えてはやってはいるんですけど・・・

〔知事〕

なるほど、そうですか。なかなか難しいかもしれんね、確かにね。

〔参加者〕

その辺のデザインなんかの関係も、ここの富士工業技術センターに研修していただけますし、遅ればせながら、嫁さんと僕なんかがこの間研修がやっと終わりました、やっと自分でパソコンの中で作って発信できるようになりました。これさっきも話がありましたけど、問屋サイドが段々営業力というか企画力が弱くなってきて、我々へどんどん要求してきます。余りこっちに要求して、そのうちお宅らいらなくなるよと。僕らがつぶれない先になくなるという話までするぐらい、問屋さんが手を抜いている部分です。逆に僕らにはいいチャンスだから、どんどんそこを研究して吸収して、直接高く売りに行きたいと。高く売りに行くと、今度は「お前達は機屋（はたや）だから安くできるだろう」となります。「企画力を付けてがんばっているんだからその分お金ちょうだいよ」という話をするので

すけどね。だからそういう方向には各社みんな向いていると思うんですよ。富士工業技術センターには十二分に協力していただきながらやらせていただいているところです。

〔知事〕

やまなし産業支援機構というのがあるでしょう。あそこはどうなんですか、普段あんまり付き合いがないんですか。

〔参加者〕

いえ、グループでは協力していただいています。

〔知事〕

そうですね。例えばどういうふうに皆さん使っておられる・・

〔参加者〕

東京造形大とのコラボの時にご支援いただきました。やっぱり受け入れる時にも多少なりとも費用というものが掛かりまして、その辺はご負担と言いますか、ご支援いただいてありがとうございました。

〔知事〕

そうですね。ああいう所をどんどん使ったらいいですよ。こき使うぐらいのつもりで使った方がいいと思いますね。こうしてくれ、ああしてくれということですね。

〔参加者〕

ただ書類が非常に付きますので、書類がちょっと複雑で。もっと簡素化できないかなと・・一字一句まで直されて、同じこと言っているんだけどなみたいな。

〔知事〕

そうなんですか。

〔知事〕

それはそうですね、確かに。そんなに色々うるさいこと言うんですか。そちらの方いかがですか。

〔参加者〕

今色々意見が出たんですけど、自分としては日本橋のやまなし館、あそこに行かせていただいているんですけども、今回の何年か出ていた間で段々売場が狭くなっちゃったんです。だからそこをもうちょっと広くできないかなという要望はあります。結構いいお客さんとかに来ていただけるんですけども、もうちょっときれいに並べて売ったりとか、もうちょっといい物はいい物でしっかり売りたいなというのもあるんですけども・・

〔知事〕

2、3年前はもうちょっと広がったんですがね。

あそこの店長というのが色々意欲的でね、山梨県内を歩き回っちゃ、これ売れそうだと
いうとその都度仕入れてきてね。まあ商品が増えてきましてね、それで狭くなっちゃった
んですね。

〔参加者〕

それは結構でしょうけれども、やっぱり売る時に何かきれいなやり方をしたいなという
のはありますね。やっぱりストリートショップみたいになっているので、まあそんなとこ
ろが要望があります。

〔知事〕

ちょっと狭いから、本当はどこか引っ越した方がいいんだけど、金も掛かるし、な
かなか場所がね、よっぽどやっぱりいい所でないとかえってマイナスになっちゃいますか
らね、難しいですよ。場所はいいんですがね。

〔参加者〕

土日とかにやっている時には本当にご夫婦で銀ブラじゃないですけど、物産館巡りを、
今そういうマップでスタンプラリーなどをしていまして、すごくその物産館で売上げが多
分どこも伸びているんですよ。ですからそういう県産品を幅広く置くというスペースと
してはちょっと手狭になっちゃったかなという感じですね。

〔知事〕

売上げの伸びは全国でも一番高いんですよ。去年だったかな、新しい店長が来てね色々
工夫したものだから、だ一んと2倍とか、そのぐらい上がったんですね。ところがまだ依
然として店舗面積あたりの売上高というのは弱いんですよ。やっぱり北海道とか京都と
か奈良とか、ああいう所に比べると弱い。沖縄とか北海道が非常に大きいんですけども。
まだまだという感じがあるんですね。

山口県が裏にあって、昔は山口のほうがずっと売上げが良くてね。そして山口県が自慢
して山梨県をばかにしたんですね。ところが去年あたりから山梨がずっとよくやっちゃっ
たものだから、彼らは慌てて今一生懸命内装、中味を改装して何かやっているようだね。

(笑)

〔参加者〕

では私は企業状況という形でお話します。うちはネクタイで、主に学校関係とか会社関
係をやっていますけど・・・

〔知事〕

学校、会社関係、ネクタイ・・・

〔参加者〕

スクールタイって言うんですけどね。少子化になって子どもも減っているし、そして今合併して去年あった学校がなくなったり、今で言うと会社関係は景気が悪いということで、タクシー会社ですよ、みんな制服、タクシー会社ありますよね。一番削れるのはどこかということでネクタイと言うんじゃないかと、まあ使える物は使えと。今までこの時期だったら会社関係とかの受注が多かったんですけど、この時期がガタンというぐらい景気が悪いんでカットされているんじゃないかとか思うので、知事さんに、県のほうから、国のほうというか、景気回復を優先的にやってもらえればいいかなと。

〔知事〕

景気が良くなってくると思うけれども、しかしもう徹底的なコストカットをした景気の良さですからね。これはやっぱり、まあ大企業というのは特にグローバルな競争をしているものだからね、どうしてもそうなるんですね。だから雇用も徹底的に絞り込むから雇用は回復しないんですよ、景気がいいと言ったってね。ジョブレス・リカバリーなんて言うけれども、同じことですよ。だからその下請けのコストカットも厳しいし、そういう中で景気が良くなるということですから、良くなるたって景気がいいのか悪いのか分からないような状態が続くんですよ、これから景気回復というやつはね。まあなかなか厳しいですね。

そのネクタイはさっきから気になっているんだけど、よく見るネクタイだけど、どこのネクタイをしているんですか。

〔司会〕

この間、山梨日日新聞の一面に・・・

〔知事〕

あれか。ちょっと違うな。ワインの搾りかすのネクタイとは違いますね。よく似ているけどちょっと。

〔参加者〕

だけどそのつもりでやってきたわけではないんですけども、これは・・・

〔知事〕

いいね、これ、なかなかね。非常に・・・

〔参加者〕

あれはワインの醸造家の方からの搾りかすだったんですけど、織物はジュエリーのことでも農家のことも全然ノータッチでした。山梨県内の地域資源、果樹の剪定枝とか甲斐八珍葉の色素を使うとか、一昨日も増穂の農家、JAの方と組んで色々そういう地の物を生かしたものづくりというような取組みをやっているんですけどね。

〔知事〕

そうですか。それはいいですね。

あとどうですか。ほかに例えばどういう問題があるかな。設備の関係なんかどうなんですか。やっぱりリースを使ったりとかしているわけですか。

〔参加者〕

産業支援策の中で設備リースとかあるじゃないですか。あれの対象というのは基本的に全部新品なんですよ。織物業界で言うと部分手直しとかという需要が多いんですよ。一から全部織機を上から下まで新品というケースは稀なんですよ、新設工場以外の場合は。

〔知事〕

中古が多いんですか。

〔参加者〕

中古もですし、今の既存設備を新しい設備を付けて改造したりとか、そういうことのほうが重要です。やっぱりそのほうがコストが掛からないので、そういうのに対応できる形にしていだけると・・・

〔知事〕

新品でなきゃだめだと。

〔参加者〕

今、最新織機をというとすぐ3千万とかになっちゃいますので、なかなかそれまでして設備に掛けられることというのは少ないですので・・・

〔知事〕

設備の改修ですかね、それは。

〔参加者〕

そうですね。その改修費用も対象に入れていただけると非常に使いやすくなると思うんですね。

この辺で一番の需要は、機械はまたずっと使っているんですけど、その要するに消耗品ですね。ジャガードといって機械につながっている糸とかあるんですけど、そういうのがやっぱり切れるんですよ。そうするとそこを新しく変えるのに150万とか200万とか掛かるわけですよ。そうすると機械本体は耐用年数長いですから、ただそういう部分の消耗品も結構お金が掛かるので、本当はそういうところに対象を広げてもらうと助かります。

〔知事〕

消耗品か・・・

〔尾崎 産業支援課長〕

設備対応もその支援機構の設備貸与の制度のことをおっしゃっているんだと思うんですけど、以前は全く新品じゃないといけなかったのが、今年は新古品まで広げました。

〔参加者〕

壊れた所を直したいんですよ。別に新品とか、そういう機械が欲しいんじゃないくて・・・

〔尾崎 産業支援課長〕

ですけれども、この場合は企業から企業に引き継ぐわけですよ、中古品から中古品を。そうした場合に保証の問題というのが出てくるんです。だれがリスクを取るのか。このところがなかなかクリアできなくて、検討したんですけども、申し訳ないんですけど設備貸与という中では無理かなと。

やはり資金で、その資金の借入のところで支援させていただくと。

〔知事〕

借入はどうなんですか。

〔参加者〕

いや、それほどそんなに借りる、できるだけ借りない方法でやっていますので。

本当、でもいつも毎月冊子を貰うんですけど、その中で一番やっぱり織物業界で低金利で使いたいんだけど使えない部分がそこで、今新工場といたら7千万の上限じゃ足りないじゃないですか。工場含めたらもう2億とかという話になっちゃいます。

新しい織機というのは中国を含めて海外でどンドンできるわけです。新しい織機でできるものは多分意外に食っていきなくなります。寄せ集めた織機で、ここにしかないような織機になっちゃうとオリジナル性が出て、面白いのができる。そういう方向性もこの産地が生き残る方法だと思います。そういう資金だと例えば300万、400万で十分で需要はすごくあると思うんですよ。

だから是非その辺を対応していただけると、多分使いやすくなるんじゃないかなと思います。

〔知事〕

そうですか、そうですか。それはちょっと検討してみましよう、ね。

〔参加者〕

この産地も昔はフライ織機という織機だったんですね。それが30年ほど前からレピア織機という、革新織機ですね、それに変わってきて、今それをまたフライ織機が欲しいという。要は中古織機ですね。昔の耳のある織物が織れるのが欲しいと。

そういった場合は、例えば廃業するところ、機屋（はたや）さんからその織機を譲り受けてくるわけですね。それでないと織れないのです。そういうもので織ると付加価値が付

いて、さらに織る量が増えるという、そういうことができる産地なんですね。

中古品が欲しいというような、いわゆる織機バイヤーと言われる人たちに話をすると、そういう古い織機が欲しいという機屋（はたや）さんが多いそうです。そういう時にも何か支援とか、そういったものが、支援じゃないですけどもお安くお金を借りられたら・・(笑)

案外この辺は古い物でも売って、それは外から見ると魅力的な産地だと言われているんですね。ちょっとほかの産地とは違う特色で、またうちの誇りにできるんじゃないかと思うんです。

〔知事〕

そうですね。そういう中古品とか設備の改修に対する支援でね。なるほどそうですね。分かりました。

あとどうですか。何かありますか。

〔参加者〕

今こうやって僕ら若い人と一緒にやっていますが、僕らはもう50代に入ってきたんですけど、この人たちのお父さんたちに僕らは育てられた。そして僕らはこの人たちを育てていかなければいけないという責任もある程度感じてもあります。今いろんな活動をする中、上海展も学生とのコラボもそうだし、各展示会でもそうなんですけど、やっぱり一から始めることも結構あって、毎年毎年グレードアップしていくのが僕らから見て分かるんですね。親にすると結構なお金を多分出させているので大変苦しい思いを親はしているとは思いますが、今も十分フォローをしていただいているとは思いますが、今以上にまた色々ご支援していただければと思います。

僕ら今やらないと、もう5年経ったら育てるやつがいなくなっちゃうんですよ。僕ら今生懸命育てたい。造形大とのコラボで彼氏、彼女らもこの産地に対して魅力を持っていたいて、いずれどこかに就職した時に山梨の産地ってこんな魅力があったねということが彼らにインプットされれば、どこかで必ず見返りとして返ってくるだろうと思います。今はお金にならなくても、大変な思いをしながら僕らやっているんですけど。すごく精神的に僕らに直接今は見返りはないんですが、必ずこの代が上に行った時には結果が出てくれるだろうと信じて今やっている状況ですね。結果もすぐ出ないですが、できる努力は最大限、今の時点ではしていくつもりなので、また長い目で見ていただいてご支援を継続していただければありがたいなと思います。

〔知事〕

そうですね。いや大事なことだと思いますね。

ここにある地場産業センターはどうなんですか。皆さん、どういうふうに思いますか。

〔参加者〕

僕ら「トンボ」のブランドでお付き合いさせていただいています。半公的機関ですから、やっぱりネーミング自体もものすごく信頼度としては高いです。僕ら「トンボ」ブランドを立ち上げて代表は地場産業センターと言うと、相手さんは間違いなく信用してくれます。

ただ、ある部分公的な機関ですから、僕らが「まあいいや、このぐらいで。これで済ませよう」という話がなかなか納得してくれなくて、回転速度は遅いんですけどね。僕らも折れる所は折れて、とにかく前に一歩ずつでも進んでいきたいです。僕ら現場とすればこれは無理だよとかこうだよとか話をしながらやると。ある程度面白い取り合わせだと思います。

〔参加者〕

地場産業は、結局商品別、ジュエリーとかというふうに分かれてはいるんですけど、織物、要するにこの中でも吉田織協とか西桂織協だとか、そういう織りの単位の展示になっています。あれは僕は改善したほうが分かると思いますね。商品ごとの、お客さん目線で見やすい売場にしたいほうがいいと思います。

〔知事〕

どうも立地条件というか、良くないということがどこか、いま一つね。

まあただあそこ、道路の国道の拡幅がありましてね。あれかなり変わっちゃうんですよ、あの辺はね。だからそれとの関連であそこをどうするかという話があるんですよ。

〔参加者〕

今の時点で上にある道の駅のほうのお客の集客率と地場産業センターと、もうだんちに全然違うという状況ですから・・・

〔知事〕

そうですね。やっぱりどっちかと言えばみんな道の駅のほうに行くんですね。

〔参加者〕

お水を汲めたりとかできるからですかね。やっぱり景気が悪いんでしょうかね、皆さんお水をすごい汲んでいるんですよ、あのバナジウム。もうどこまで身体にいいとか僕は知りませんけれども、まあよく並んでいるですよ。

ただあれだけでも客寄せパンダじゃないですけども、やっぱりあれだけでもちょっと違うんですよ。僕は例えば大学時代の仲間とかが来た時に、ちょっとじゃあ道の駅といって、やっぱり地場産に行くとはならない。道の駅のほうが入りやすいというところもありますし、やっぱりお水とか野菜とか、他の地場の物を見られるからやっぱりいいですよ。

特に富士吉田の道の駅には土日などは本当にお客さんは多いです。だから是非、そういう所に今商品も置いたりとかというのは組合ごとで違ったりするんですけども、やっぱりああいう所をもっとうまく使えば、我々のOEM以外での売上げと言いますか、自分たちのブランドというものを立ち上げる部分の足がかりには一番なりやすいものだと思います。

〔参加者〕

先ほど富士の国やまなし館で店長さんがバイヤー経験の方で何か売上げが伸びたみたい

ですので、例えば地場産業センターに売ることのプロをおいてもらえればと思います。商品開発というのは我々もするんですけども、作った物を売るといふことのノウハウが地場産業センターのメンバーにはないかなと。そういうところで経験者をに入れていただけると非常にありがたいなという気がします。

〔知事〕

あなたが、前の課長の時に一生懸命あれ何とかやるとか言ってやっていただけさ、さっぱり成果が上がらないようだけどね。(笑)

〔司会〕堀内 広聴広報課長(前 観光振興課長)

その前に、6、7年ぐらい前にまさに地場産業センターに勤務してまして、それで織物の皆さんとも割合お付き合いをして、ネクタイのコーナーとか、色々仕掛けは一生懸命して、その時は結構上向いたんです。

しかし、知事から言われた宿題の出ている活性化の話というのは、基本的に地場産業センターというのが周辺市町村の全体の負担で運営されているというようなことで、いろんなことに、今運営費も負担してもらっています。改修するということになるとうち負担が増えるというふうなことで、いろんな提案をして市町村に説明して回ったんですけども、運営費の負担だけでも手一杯だと。新しい設備投資の負担はとて無理だという話で、甲斐絹のミュージアムですとか、いろんなアイデアを出して進めたんですけども結局同意が取れなかったんです。

〔知事〕

確かにね、まあ負担を、確か市町村だ、あるいはいろんな経済団体もしているから、何十と負担してもらっているわけでしょう。話をまとめるのは大変なんだよね。

ここはどうですか、富士工業技術センターは。まあ所長がいるから言いにくいかも・・・(笑)

〔参加者〕

見てのとおりみんなまだ20代、30代です。織物というのは結局生産者で、技術をやっぱりいつでも自分に身に着けたいということがあります。特に織物なんかは1、2年でできるものでなくて、自分なんかもう50代ですけどまだ勉強中なんです。そういう技術的なことから若い人が悩んだ時にこの技術センターをいつも活用しているんです。

このご時世でいろんな補助金のカットとか、そういうことがありますけども、是非とも若い人の技術の学び場というセンターなもので、まあ所長がいますけども是非ともご支援のほうを・・・かなり活用していますもので、その辺のことを・・・

〔知事〕

今繊維の担当は何人いるんですかね。

〔大森 富士工業技術センター所長〕

6人です。

〔参加者〕

行政の組織やなんか、まあ自分で分かればいいんですけど、複雑な組織なんかの場合、やっぱり相談に乗ってくれるところがこの技術センターで、かなり活用しています。

〔知事〕

そうですか、なるほどね。それは本当に結構ですね。

〔参加者〕

そんなことでね、また色々のご支援をいただけたらと思っています。

〔参加者〕

さっきも言ったようにデザインなんかも相談させていただいたり、検査もそうですし、色々なお話をして、対応してもらっている。こういう問題の時にはどうなんだという答えを返してもらって、分からなければ一緒にまた勉強もして、ずいぶん身近ですね。

僕らがこういう年になったからじゃなくて、若い人たちも結構来ています。

〔知事〕

そうですか。いや、それはありがたいことですね。それは是非活用してもらいたいですね。

あと、いかがですか。この傘はいいですよ、素晴らしいですね。

〔参加者〕

造形大の女の子のデザインで、その傘を張ったのが傘作家という彼が貼ったんです。だから形も独特なんですけどね。

〔知事〕

いいやね、なかなか渋くてね。これ大体、まあしかしここで作っている傘というのはみんな高いよね、高級品だからね。1本1万円は軽くするでしょう。

〔参加者〕

1万円じゃ足りないです。(笑)

〔知事〕

すばらしいよね。こういう織りをこうやってみるとよく分かりますよね。

〔尾崎 産業支援課長〕

たたんだ時の姿がきれいですね。

〔知事〕

姿がね・・・。

〔尾崎 産業支援課長〕

留めた時にですね・・・

〔知事〕

たたんだ時の姿が。ほー、そうですか。なるほど。

〔参加者〕

やはり傘作家と言われる人に一応作っていただいたので・・・

〔尾崎 産業支援課長〕

広がっているんじゃないんですね。

普通は留めたら、ここがこうはねてしまいます。

〔知事〕

そういうところがね。なるほど。やっぱりそういうところが・・・

いいセンスしているね。繊維担当だから女性の課長を選んだんだから。(笑)

〔参加者〕

選んでいただきましてありがとうございます。やる気が持てます。

〔知事〕

まあ普段甲府にでも出てきて相談したりとかして下さい。

大体そういうところでしょうかね。

〔司会〕

それでは話は尽きませんけれども、大分時間も経過しましたので、本日の感想も含めまして知事から・・・。

〔知事〕

どうも皆さん長時間ありがとうございました。いろいろなお話を聞かせていただいて、大変に勉強になりました。業界も若い人が少なくなってきたということでもありますけれども、そういう皆さんが悩み、苦しみながらも一生懸命明日の業界の発展のためにがんばっていただいているということが分かりまして大変に心強く思っております。

我々行政のほうも、さっき言ったように行政の得意分野と行政にはどうしてもできないものがありましてね、そののところは一定のけじめは付けざるを得ませんけれども、最大限のことは我々の立場で応援をさせていただきたいと思っていますから、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

今日はどうもありがとうございました。

〔司会〕

それでは以上をもちまして、とりあえず締めさせていただきます。

このあと知事は、向こう側の製品を見させていただきます。